

Rassegna stampa

Centro Studi C.N.I. 17 dicembre 2018



FATTURAZIONE ELETTRONICA

Corriere Della Sera - Corriereconomia	17/12/18 P. 51	L'E-FATTURA AI NASTRI DI PARTENZA SLALOM TELEMATICO PER LE PARTITE IVA	LONGOSTREVI* STEFANO POGGI	1
Sole 24 Ore	17/12/18 P. 8	E-FATTURA AD HOC PER NOTAI, AVVOCATI E COMMERCIALISTI	Nicola Forte, Valeria Uva	3

FISCO E PROFESSIONISTI

Sole 24 Ore	17/12/18 P. 1	CORSA DELLE PARTITE IVA ALLA FLAT TAX	DELL'OSTE CRISTIANO	5
-------------	---------------	---------------------------------------	------------------------	---

GRANDI OPERE

Repubblica	17/12/18 P. 30	GRANDI OPERE PICCOLI POLITICI	FREYRIE LEOPOLDO	8
------------	----------------	-------------------------------	------------------	---

SIDERURGIA

Repubblica Affari Finanza	17/12/18 P. 27	DANIELI: ACCIAIO, ASILI, SCUOLE E UN'ACADEMY PER FORGIARE INGEGNERI	PAOLINI ROBERTA	9
---------------------------	----------------	---	-----------------	---

STUDI LEGALI

Sole 24 Ore	17/12/18 P. 9	LA SCALATA NEI GRANDI STUDI LEGALI DA TRAINEE A MANAGING PARTNER	Elena Pasquini	11
-------------	---------------	--	----------------	----

TAV

Repubblica	17/12/18 P. 21	"E' VERO, L'HO AVVERSATA E GLI ALTRI TECNICI LI HO SCELTI TUTTI IO"	GRISERI PAOLO	13
Repubblica	17/12/18 P. 21	"LA COMMISSIONE TAV UNA PRESA IN GIRO"	STRIPPOLI SARA	14

UE

Corriere Della Sera - Corriereconomia	17/12/18 P. 18	OFF SHORE ELEZIONI UE, I CONFLITTI D'INTERESSE DEI COMMISSARI	CAZZI IVO	15
Sole 24 Ore	17/12/18 P. 33	RISORSE UE 2014-20, I RITARDI NAZIONALI FRENANO LA SPESA	FOTINA CARMINE	16

UNIVERSITÀ

Corriere Della Sera	17/12/18 P. 34	UN POST DEL RETTORE ACCENDE NAPOLI MA E' SOLO UNA FAKE NEWS	DEMARCO MARCO	17
Repubblica	17/12/18 P. 30	PER LA NORMALE SERVE UNA RETE	ESPOSITO ROBERTO	18

FLIXBUS

Corriere Della Sera	17/12/18 P. 21	CERCAVANO SU LINKEDTN L'AUTISTA PER QUELLA TRATTA COSI' FUNZIONA FLIXBUS	Savelli Fabio	19
---------------------	----------------	--	---------------	----

FARMACIE

Repubblica Affari Finanza	17/12/18 P. 1	FARMACIE, RIPARTE LO SCONTRO LE GRANDI CATENE NEL MIRINO	LUPOLI ANGELO	21
Corriere Della Sera - Corriereconomia	17/12/18 P. 11	IL PUNTO LE FARMACIE E LA NON VOGLIA DI CONCORRENZA CHE CI DANNEGGIA	MANCA DANIELE	23

L'e-fattura ai nastri di partenza Slalom telematico per le partite Iva

Dal primo gennaio fatture, anche ai privati, solo in modalità digitale. Si salvano i contribuenti minimi e chi beneficerà del nuovo forfait. Maggiori adempimenti e costi da sostenere all'inizio. I risparmi e i vantaggi? Dopo. Ecco cosa cambia

di **Stefano Poggi Longostrevi***

L'e-day del Fisco sta per arrivare. Dal 1° gennaio 2019, data storica, entrerà in vigore l'obbligo di emissione, trasmissione e ricezione delle fatture solo in modalità elettronica tra tutti gli operatori nazionali. Una data che preoccupa, e non poco, oltre 3 milioni di titolari di partita Iva. Le difficoltà sono notevoli e anche le incertezze, visti i rilievi del Garante della privacy e il fatto che la norma sta ancora cambiando con il decreto legge fiscale che deve essere convertito in legge entro il 21 dicembre. Oltre agli oneri da sostenere per l'adeguamento dei sistemi aziendali.

A chi tocca

L'obbligo di emettere le fatture in formato elettronico si applica dal 1° gennaio 2019 a tutti i titolari di partita Iva: società ed enti, imprese e lavoratori autonomi. L'obbligo riguarda sia la cessione di beni che la prestazione di servizi sia nei rapporti con clienti soggetti Iva (operazioni «B2B») sia nei confronti di consumatori finali (operazioni «B2C»).

Gli esclusi

Sono esentati dall'e-fattura:

- 1) i contribuenti in regime di vantaggio, i cosiddetti «minimi»;
- 2) i contribuenti forfettari, regime applicabile nel 2019 per chi ha realizzato quest'anno ricavi o compensi fino a 65.000 euro;
- 3) gli agricoltori in regime speciale;
- 4) i medici ed i farmacisti per i dati delle operazioni che già devono comunicare al sistema Ts, Tessera Sanitaria;
- 5) le associazioni sportive dilettantistiche con ricavi fino a 65.000 euro.

Nessun obbligo per le cessioni di beni o prestazioni di servizi con soggetti esteri (Ue o extra-Ue).

Procedure

La fattura elettronica è un documento informatico, firmato digitalmente dall'emittente, trasmesso in via telematica al Sistema di interscambio (SdI) e da quest'ultimo recapitato al cliente, soggetto ricevente. Grazie allo SdI i documenti transitano dall'Agenzia delle Entrate, con maggiori possibilità di controllo sulle false fatturazioni.

In pratica si tratta di un file in formato XML che, a differenza delle fatture in formato Pdf, per essere visualizzato necessita di un software «ad hoc» fornito da un provider specializzato.

Dal 1° gennaio 2019 tutte le fatture inviate in formato cartaceo o via email in formato pdf cesseranno di avere valore fiscale, nel senso che potranno costituire tutt'al più una «copia di cortesia» per il cliente, ma non sostituiscono la fattura elettronica.

Per garantire il recapito delle fatture, l'Agenzia delle Entrate ha messo a disposizione sul proprio sito Internet, nell'area «Fatture&Corrispettivi», un servizio

gratuito per la registrazione dell'indirizzo telematico dei contribuenti. Ciascun operatore economico potrà quindi decidere l'indirizzo a cui vuole ricevere le fatture, che può essere un «Codice destinatario» (un codice alfanumerico di 7 caratteri, in genere fornito da un provider It) o una «Pec destinatario» (un indirizzo Pec su cui lo SdI invierà le fatture ricevute).

Lo SdI, sulla base del Codice o Pec comunicati online dal contribuente all'Agenzia, indirizzerà al singolo operatore le fatture ricevute indipendentemente dall'indirizzo telematico del cliente eventualmente indicato dal fornitore (o anche in caso di mancata o errata indicazione) nel file della fattura elettronica. In pratica, la scelta effettuata sul sito dell'Agenzia prevale su ogni altra comunicazione resa ai propri fornitori.

La registrazione del «Codice Destinatario» o della «Pec Destinatario» è quindi altamente consigliabile, in quanto ga-

rantisce la ricezione di tutte le fatture elettroniche ad un unico indirizzo telematico prescelto e semplifica i processi. Attenzione: in caso di mancata registrazione del Codice destinatario o dell'indirizzo Pec, le fatture elettroniche saranno recapitate nell'area riservata del portale «Fatture e Corrispettivi» dell'Agenzia delle Entrate. Inoltre, dal sito dell'Agenzia è possibile generare un codice bidimensionale (QRcode) contenente il numero di partita Iva, tutti i dati anagrafici e l'indirizzo telematico di default preventivamente comunicato allo SdI, da portare con sé per facilitare la comunicazione dei propri dati ai fornitori.

L'invio

Per trasmettere allo SdI il file XML della fattura elettronica si possono utilizzare i canali gratuiti messi a disposizione dall'Agenzia Entrate: «Fatture e Corrispettivi» sul sito web, l'App Fatturae o una Pec inviando il file della fattura come allegato all'indirizzo «sdi01@pec.fattura-pa.it». In alternativa è possibile utilizzare le piattaforme di provider terzi abilitati, che offrono servizi specifici di trasmissione e conservazione delle fatture elettroniche e che consentono anche l'utilizzo di alcune funzionalità aggiuntive.

E' stato previsto un allungamento dei termini di emissione delle fatture elettroniche che potranno essere emesse entro 10 giorni dalla data di effettuazione dell'operazione.

Infine è stata prevista una moratoria delle sanzioni per 9 mesi, fino al 30 settembre 2019: non si applicano le sanzioni se la fattura viene emessa in ritardo ma comunque entro il termine di liquidazione periodica dell'Iva. Sanzioni ridotte dell'80%, se l'emissione avviene entro il periodo di liquidazione Iva successivo.

*Associazione italiana dottori commercialisti

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Chi no...

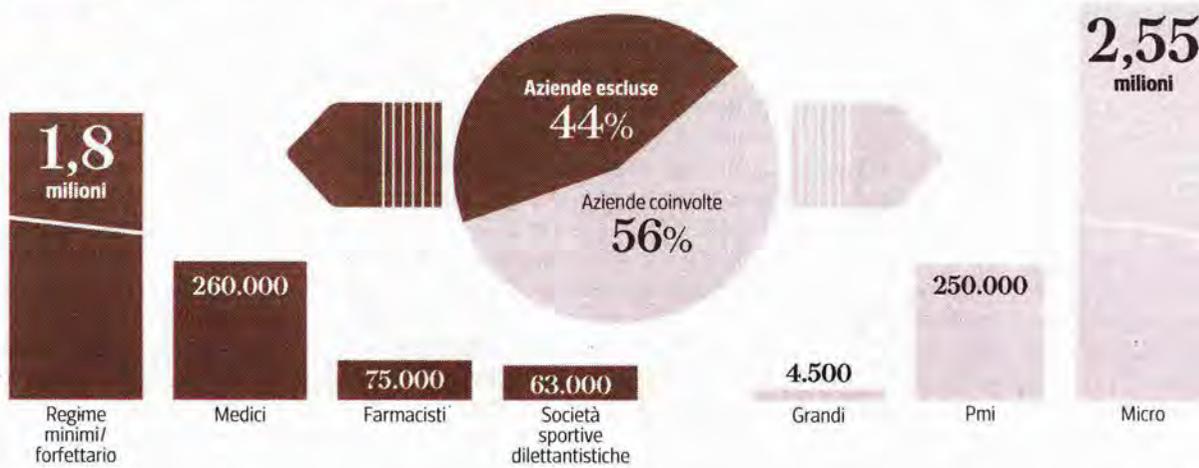
il **44%** delle aziende italiane sarà escluso dall'obbligo della fatturazione elettronica tra privati

2,2 milioni di partite Iva escluse

... e chi sì

il **56%** delle aziende italiane dovrà adempiere all'obbligo della fatturazione elettronica tra privati

2,8 milioni di partite Iva coinvolte



Fonte: Osservatori.net

s.f.

Soluzioni
Un primo passo per essere 4.0

«La fatturazione elettronica è un'opportunità che imprese e professionisti devono sfruttare. Sottolineare la semplice riduzione di costi è riduttivo».

Così Daniele Lombardo, digital marketing director di TeamSystem, azienda di Pesaro che offre soluzioni e servizi di ultima generazione per la digitalizzazione di imprese e professionisti (una rete di oltre 650 strutture tra software partner e sedi 300 mila clienti). La società è anche «conservatore» accreditato AgID, si occupa di certificare tutti i vari passaggi inerenti l'archivio digitale dei documenti. «La fatturazione sarà il primo passo verso la digitalizzazione dei processi core, che diverranno più snelli, con conseguenti benefici per tutto il sistema economico». Le soluzioni offerte consentono alle aziende di arrivare preparati al nuovo obbligo e di gestire al meglio l'intero processo: dall'emissione della fattura, al controllo di corretta trasmissione fino all'invio all'archivio e la conseguente conservazione digitale. Il

tutto con procedure guidate che seguono passo dopo passo l'utente nella compilazione.

Grazie al cloud si può accedere al sistema da qualsiasi dispositivo e in ogni momento con aggiornamenti automatici, senza preoccupazione per i backup o perdite di dati. E nel rispetto delle regole della privacy.

Ba.Mill.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Conto alla rovescia. Check list dei controlli negli ultimi giorni
Pro forma o fondo spese: chi può gestire l'invio entro 60 giorni

E-fattura ad hoc per notai, avvocati e commercialisti

Pagina a cura di
Nicola Forte
Valeria Uva

Meno 15 giorni al D-day della fattura elettronica. Ma quella che si apre oggi è di fatto l'ultima settimana - ferie natalizie a parte - per prepararsi a questo delicato passaggio. Anche se il vero test sarà quello della riapertura del 7 gennaio, non è affatto improbabile che già nei primi giorni di gennaio gli studi possano dover emettere o vedersi recapitare e-fatture tramite il canale prescelto (sia esso un consulente fiscale incaricato o direttamente l'agenzia delle Entrate o in proprio). Di fatto la scelta del canale per (quasi) tutti è ormai alle spalle: fanno eccezione i dottori commercialisti che intendono aderire al servizio offerto dal Cndcec, il cui debutto è previsto domani.

Meglio quindi sfruttare il poco tempo rimasto per le ultime verifiche sulla riorganizzazione dei processi interni e per fare il punto sui tempi di trasmissione delle e-fatture: per alcune partite Iva, infatti, ci sono alcune specificità.

Le fatture differite

Anche con la fattura elettronica i professionisti possono ritardare l'emissione della fattura rispetto al momento in cui incassano le somme dai clienti. A patto che le prestazioni di servizi siano individuabili attraverso «idonea documentazione» e siano effettuate nello stesso mese solare verso lo stesso soggetto

(articolo 21 decreto Iva). L'unica fattura deve riportare il dettaglio delle operazioni e va emessa entro il giorno 15 del mese successivo a quello di riferimento.

Ma cosa si intende per «idonea documentazione»? Secondo la circolare 18/E/2014 possono documentare le prestazioni di servizi: l'attestazione dell'avvenuto incasso del corrispettivo, i contratti, le note di consegna lavori, le lettere di incarico ed eventuali relazioni professionali.

Anche la fattura pro forma rappresenta un documento idoneo. Quando il professionista emetterà la fattura definitiva richiamerà i riferimenti di quella pro forma. Ad esempio se il professionista emette la pro forma il 5 agosto ed incassa il compenso il 19 agosto, la fattura elettronica potrà essere emessa entro il 15 settembre (ma il debito Iva deve confluire nella liquidazione Iva di agosto).

Il fondo spese

Notai, commercialisti e avvocati anche con la e-fattura possono con-

PAROLA CHIAVE

Fondo spese

La normativa

Notai, avvocati e commercialisti possono ricevere somme in deposito sia come corrispettivo che come acconto per le spese e in virtù dell'articolo 3 del Dm 31 ottobre 1974 possono fatturarle entro 60 giorni dalla data di costituzione del deposito.

tinuare ad utilizzare il fondo spese e ad emettere fattura entro i 60 giorni dalla sua costituzione.

Questa possibilità può essere sicuramente utile nella prima parte del 2019, cioè quando i professionisti dovranno familiarizzare con l'emissione dei documenti in formato digitale. Il momento di effettuazione dell'operazione coincide con lo spirare del termine di 60 giorni, ma il professionista può sempre anticipare la fatturazione.

La check list preliminare

È opportuno un controllo finale su tutte le anagrafiche dei clienti di studio. Accanto al nome di ognuno devono ora comparire la Pec o il Codice destinatario, il numero di sette cifre che identifica il soggetto presso lo Sdi e senza il quale la fattura non può essere recapitata. In questi giorni ci si può collegare al portale delle Entrate «Fatture e corrispettivi» (<https://ivaservizi.agenziaentrate.gov.it/portale/>) o tramite il cassetto fiscale e generare il proprio Qr code identificativo da trasferire poi su tablet, telefono o carta. Servirà ad esempio quando si è in trasferta e si chiede a "nuovi" fornitori (dall'hotel al ristorante) di generare la fattura.

Sul fronte privacy, l'impatto della e-fattura dovrebbe essere ridotto, a patto che lo studio sia già in regola con il Gdpr e con l'informativa sul consenso al trattamento dei dati. Sullo sfondo restano, però, i dubbi del Garante sui rischi nella trasmissione dei tanti dati richiesti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

In Norme & Tributi - pagina 27

La e-fattura tra 2018 e inizio 2019



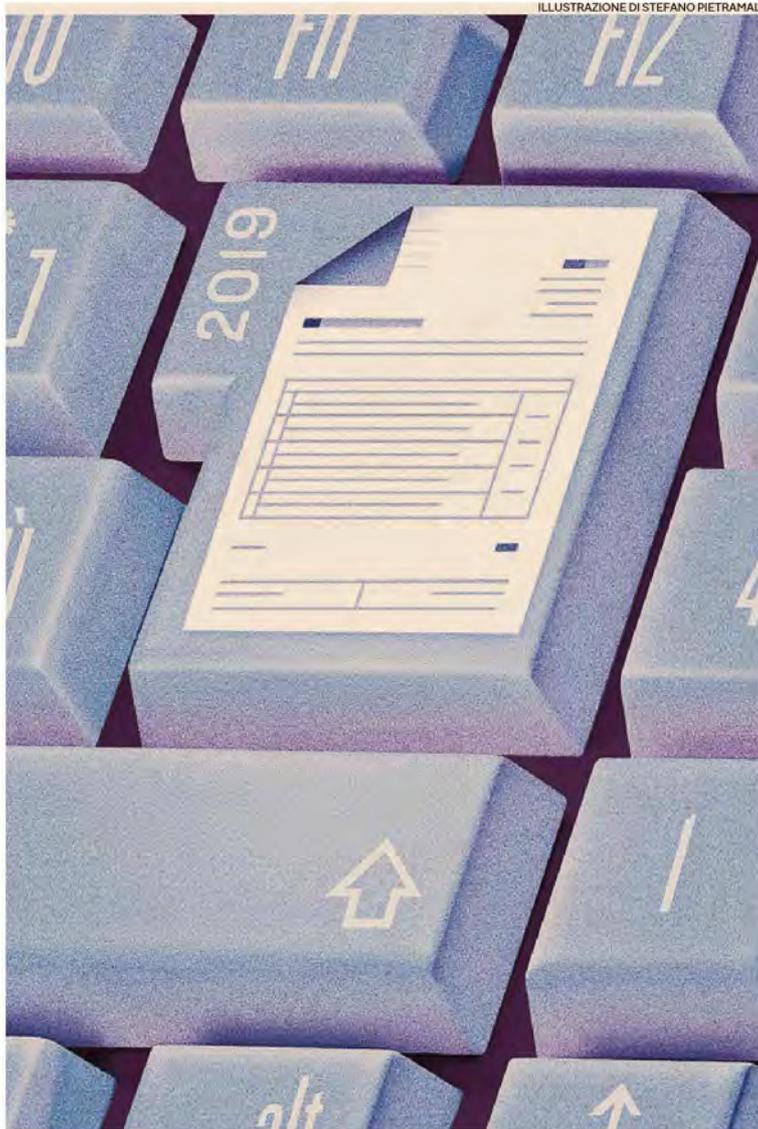


ILLUSTRAZIONE DI STEFANO PIETRAMALA

GLI ULTIMI CONTROLLI

Controllo anagrafiche di clienti e fornitori

Per ognuno occorre aver annotato oltre ai dati identificativi (indirizzo, partita Iva etc) anche la Pec o il codice destinatario di sette caratteri che identifica il soggetto nello Sdi

Creazione del proprio Qr code

Il professionista con partita Iva registrato nello Sdi può già scaricare il Qr code: gli servirà per fornire i propri dati fiscali per l'emissione della fattura in modo semplice e veloce e senza possibilità di errori. A patto che l'emittente sia dotato di lettore

Distribuzione del Qr code ai collaboratori di studio

Dotare i dipendenti e i collaboratori dello studio del Qr Code consentirà loro di farsi

emettere la e fattura in modo semplice (ad esempio in trasferta)

Simulazioni e formazione del personale

Utilizzare gli ultimi giorni prima delle ferie natalizie per far esercitare sul software prescelto dallo studio il personale chiamato a gestire le fatture attive o passive

La compliance con la privacy

Sebbene non sia previsto un consenso specifico ai fini del Gdpr per la fattura elettronica anche nella gestione delle fatture elettroniche il titolare deve attenersi ai principi di essenzialità, minimizzazione, conservazione e cancellazione che caratterizzano tutta la normativa

Corsa delle partite Iva alla flat tax

La manovra in Parlamento. Nei primi nove mesi del 2018 il 40% delle nuove aperture ha scelto il forfettario ma il nuovo regime impone la cessione delle quote societarie

Corsa al regime forfettario. La flat tax del 15% ha già attratto circa 160mila nuove partite Iva nel 2018, ossia circa il 40% di chi si è messo in proprio nei primi nove mesi dell'anno. Con l'aumento della soglia dei ricavi a 65mila euro prevista dalla manovra che entra nel rush finale in Parlamento, saranno 909mila i contribuenti che potrebbero essere attratti dalla tassa piatta nel prossimo anno. Ma oltre ai vantaggi, come l'esonero dall'obbligo di invio dell'e-fattura tra privati, bisognerà fare i conti con le preclusioni all'accesso. Tra le principali il divieto di detenere quote societarie.

Dell'Oste e Parente - a pagina 3

LE SCELTE DEI CONTRIBUENTI
Le nuove partite Iva aperte da gennaio a settembre 2018 e le opzioni per il regime forfettario



Fonte: elaborazione su dati di dipartimento Finanze

La manovra in Parlamento

L'aumento dei ricavi a 65mila euro riguarda un potenziale di 909mila contribuenti. Da valutare l'incompatibilità con la partecipazione a società e la perdita di bonus fiscali

Partite Iva, corsa alla flat tax del 15% ma pesano gli ostacoli all'accesso

Pagina a cura di **Cristiano Dell'Oste** e **Giovanni Parente**

Aderire o no al regime forfettario: si avvicina l'ora delle scelte per i 909mila contribuenti Iva con un volume d'affari tra i 30 e i 65mila euro. Cifra, quest'ultima, destinata a diventare dal 1° gennaio il nuovo tetto di ricavi e compensi per l'applicazione dell'imposta flat al 15 per cento. Ma una decisione s'impone anche per molti soci di società di persone (circa 830mila tra Snc e Sas) e società di capitali (1,26 milioni tra Srl e Spa). Tutti questi soggetti, per sfruttare la nuova tassazione, possono valutare di liberarsi di quote minoritarie o addirittura - in casi limite - scegliere di operare individualmente.

Proprio per evitare che la cosiddetta flat tax si traduca in un incentivo a far da soli - a danno della crescita dimensionale di microimprese e start-up - si potrebbero introdurre correttivi alla normativa, ma solo dopo l'approvazione della legge di Bilancio (si veda Il Sole 24 Ore di sabato scorso, 15 dicembre).

Sta di fatto che, come riferiscono gli operatori, nei giorni scorsi alcuni titolari di partita Iva che detenevano quote in Srl non in regime di

trasparenza hanno iniziato a cederle: infatti, il possesso di tali quote non preclude l'accesso al forfait quest'anno, ma lo farà nel 2019, secondo l'impianto delineato dalla manovra. E allora, meglio non rischiare.

Posto che tutti i forfettari eviteranno l'emissione obbligatoria della fattura elettronica, la valutazione di fattibilità e convenienza è diversa per chi ha già una partita Iva (ma non ha ancora aderito al forfait) e per chi, invece, avvierà l'attività l'anno prossimo. Pensiamo a giovani, disoccupati, dipendenti o pensionati che avviano un secondo lavoro.

Le statistiche dicono che nei primi nove mesi di quest'anno il 39,7% delle nuove partite Iva è stato aperto optando fin da subito per il regime forfettario. In pratica, 160.851 contribuenti, cui corrisponde la percentuale più alta rilevata negli ultimi anni. L'appeal del regime agevolato, insomma, cresce tra i "nuovi". E nel 2019 non ci si dovrà neppure più preoccupare dei compensi ai collaboratori (oggi il limite è 5mila euro annui) e degli investimenti in beni strumentali (oggi 20mila euro). Né rileverà l'ammontare dello stipendio o della pensione: l'importante è che i compensi sottoposti alla flat tax rientrino nella soglia dei 65mila euro. Ma per chi ha un datore di lavoro - o l'ha avuto nei due anni precedenti - la manovra che in settimana proseguirà l'iter in Parlamento prospetta un vincolo da non sottovalutare: i ricavi

ottenuti dal datore non possono essere prevalenti. Una salvaguardia per evitare dipendenti mascherati da partite Iva, che si estende anche ai soggetti riconducibili indirettamente al datore (come società controllate o affiliate).

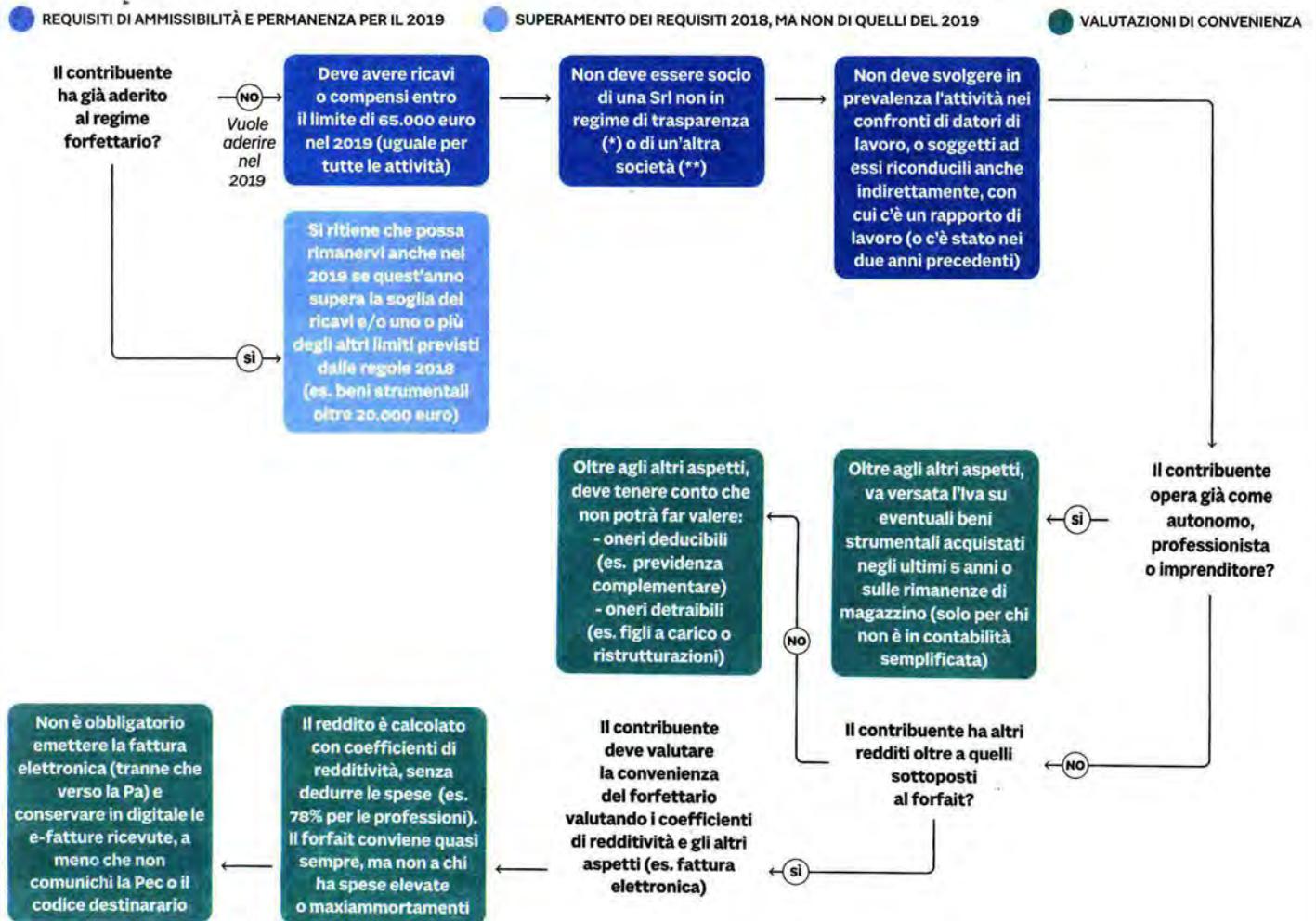
L'innalzamento del tetto dei ricavi e l'eliminazione degli altri requisiti può rendere il forfait conveniente anche per chi già opera con partita Iva. Ad esempio, il 18,7% degli avvocati e il

23,7% dei commercialisti dichiara a fini previdenziali compensi tra i 30 e i 65mila euro. Tuttavia, al di là delle altre valutazioni di convenienza (si veda l'articolo in basso) va subito stimato l'eventuale rimborso dell'Iva detratta sugli acquisti di beni strumentali effettuati negli ultimi cinque anni e sulle rimanenze. Un fatto che può trasformare un'auto o un furgone in un ticket d'ingresso.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL PERCORSO

Come valutare fattibilità e convenienza del regime forfettario in base alle regole in fase di approvazione per il 2019



Note: (*) la situazione non impedisce l'accesso al forfettario nel 2018, ma diventa causa di esclusione nel 2019; (**) la situazione impedisce l'accesso già nel 2018

Nei primi nove mesi del 2018 circa il 40% delle nuove aperture di partite Iva ha scelto il regime forfettario

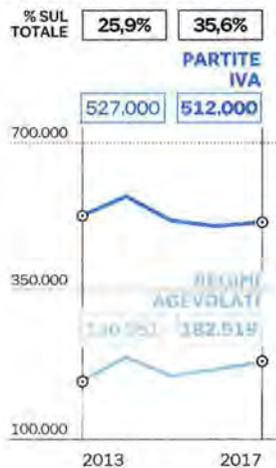
Tra i vantaggi per il 2019 l'esonero dall'obbligo di emettere la e-fattura e l'addio ai limiti agli investimenti

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

**IL TEMA
 IN TRE GRAFICI**

**Le scelte
 Più appeal
 per il regime
 di favore**

Le aperture di nuove partite Iva e la quota di aderenti ai regimi agevolati (minimi e forfettari)



Fonte: dipartimento Finanze

**La platea
 Oltre 900mila
 tra minimi
 e forfait**

Le partite Iva riconducibili a ditte individuali e a contribuenti che hanno optato per il regime forfettario e dei minimi

2.745.000
 Ditte individuali

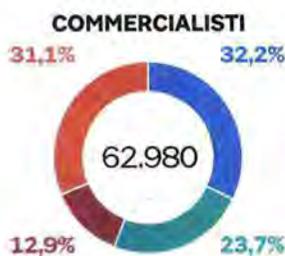
935.000
 Minimi e forfettari

Fonte: elaborazione su Relazioni tecniche e Statistiche fiscali

**Gli interessati
 Un legale su 5
 tra 30mila
 e 65mila euro**

La divisione in base al volume d'affari previdenziale. Dati in %

- < 30MILA EURO
- DA 30 A 65MILA EURO
- DA 65 A 100MILA EURO
- OLTRE 100MILA EURO



Fonte: elaborazione su dati delle casse previdenziali

Su
 ilsole24ore
 .com

I VIDEOFORUM
 Nei videoforum online con le categorie le questioni aperte sul nuovo regime forfettario

IL PARADOSSO

**Pensione integrativa,
 il costo non si scarica**

Immaginiamo di avere le carte in regola per accedere al regime forfettario. La scelta conviene o no? Conoscendo i ricavi presunti, si può applicare il coefficiente di redditività e calcolare il reddito che sarà tassato al 15 per cento. Un architetto con 40mila euro di compensi al netto dei contributi, ad esempio, avrà un reddito a forfait di 31.200 euro (coefficiente del 78%). Il che vuol dire che la flat tax potrebbe non convenirgli solo se le sue "spese vive" sono superiori a 8.800 euro. Facile intuire, allora, perché tanti professionisti siano interessati al forfait. Ma se quello stesso architetto ha oneri deducibili dall'Irpef (come i contributi per la pensione integrativa) o detraibili (come un figlio a carico o spese per lavori edilizi), il discorso si complica. Tutti questi oneri non sono "scaricabili" dalla sostitutiva al 15% e vanno persi. A meno che il contribuente non abbia altri redditi tassati con l'Irpef (lavoro dipendente, capitale, pensione, fondiari non in cedolare). A queste condizioni, la resa del forfait è al massimo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA





Leopoldo Freyrie è architetto e presidente della Fondazione Riuso

La lettera

GRANDI OPERE PICCOLI POLITICI

Leopoldo Freyrie

Caro direttore, è da dopo le elezioni che si discute molto di infrastrutture, sia a causa del dramma del Ponte Morandi che delle polemiche sì o no Tav, gronde e valichi vari. Nessuno stupore: da Giulio Cesare in poi le infrastrutture e i lavori pubblici sono uno dei modi principali con cui la politica esercita la sua capacità di muovere l'economia, collegare luoghi e comunità, conquistare mercati e, a volte, foraggiare campagne elettorali.

L'esistenza, l'efficienza e la sicurezza delle infrastrutture sono condizioni indispensabili al benessere di una comunità, da sempre. Ciò che oggi stupisce è l'indecisione, l'indeterminatezza o l'ignavia con cui le decisioni non vengono prese, evidentemente in assenza di un progetto strategico complessivo sul modello infrastrutturale da promuovere. Così il governo subappalta le scelte a commissioni tecniche, sperando che possano esistere risposte obiettive sulla necessità di realizzare questa o quella infrastruttura.

Il Filarete, grande architetto rinascimentale, scrisse nel suo trattato che i progetti sono figli di un pa-

“
 Occorre un progetto chiaro e di lungo termine per rigenerare la rete delle città. Ma di tutto ciò non vi è traccia

”
 dre committente e di una madre progettista: se il governo non sa cosa vuole, non ci sono né arte né tecnica che tengano. I romani non divennero maestri in strade, ponti e acquedotti perché avevano la passione dell'ingegneria, e quando la ferrovia aprì la strada verso l'ovest americano non fu per andare a fare visita ai pellerossa.

Tocca alla politica verificare costi e benefici sociali, economici e ambientali delle opere infrastrutturali e assumersene la responsabilità. Queste sono scelte assai più difficili che discettare, come fanno alcuni ministri sui social, di statica o di architetture, per poi fondare centrali statali di progettazione, selezionando architetti e ingegneri sulla base di test bislacchi come quelli raccontati qui da Sergio Rizzo pochi giorni fa.

Occorre invece un progetto chiaro e a lungo termine per rigenerare la rete delle città italiane, che sono il vero giacimento su cui investire. Le infrastrutture servono proprio a farne luoghi connessi, accessibili e ambientalmente sostenibili. Ma di tutto ciò nelle considerazioni del governo non vi è traccia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Siderurgia

Danieli: acciaio, asili, scuole e un'Academy per forgiare ingegneri

ROBERTA PAOLINI, VICENZA

Per l'ad Benedetti il gruppo, che lavora soprattutto all'estero, soffre la debolezza del sistema Paese. "Investiamo molto in tecnologia ma ora ci servono le persone. Per questo le formiamo da soli"

È difficile configurare un orizzonte a 3-5 anni. Chi fa azienda ha bisogno di una visione di medio periodo almeno, ma ora siamo in sofferenza. Intraprendere è sempre un rischio, ma in questo contesto si aggiunge anche l'incertezza e l'unico modo è decidere di puntare tutto sull'estero. Ed è così che fanno molti. Ma qua serve un ragionamento serio: se un pezzo dell'Italia tira grazie al suo Pil, tutto il resto che non riesce a produrre prima o poi finisce che porta giù anche il primo». Buttarla in politica non è mai l'obiettivo di uno come Gianpietro Benedetti, l'ingegnere dell'acciaio, il presidente di un gruppo che ha caratteristiche uniche nella manifattura italiana: il gruppo Danieli. Un'azienda che da ottant'anni costruisce acciaierie. Ha sistemi avanzati che non ha nessun altro al mondo, si inventa soluzioni innovative, come il loro complesso "endless" che riesce a produrre 130 km di billetta di acciaio in un colpo solo quando normalmente in una produzione si riesce a produrre 12 metri.

Eppure Benedetti il suo esuberante ottimismo non si sente di mantenerlo intatto di fronte a quello che sta avvenendo. «Nelle grandi commesse la reputazione del nostro Paese può avere un impatto, mi auguro che non avvenga, ma nel momento in cui lavori

in un sistema globale la credibilità è importante. E tutto ciò è un po' frustrante. Insomma, se vai sui mercati a chiedere importanti finanziamenti e il tuo Paese è una tripla B non è che questo non faccia la differenza».

La Danieli di Buttrio, in provincia di Udine, è un gruppo importante. Uno di quei leader del sistema manifatturiero italiano che con i suoi 2,7 miliardi di euro di fatturato, oltre 2,8 miliardi di portafoglio ordini, rappresenta un anello solido della catena del valore dell'industria europea. Ma ha una lunga lista di doglianze che anziché esprimere chiaramente mostra con la sua esperienza sul campo.

Il gruppo ha una parte dedicata alla realizzazione di sistemi di produzione dell'acciaio, fanno cioè acciaierie chiavi in mano, è il loro modello vincente dalla nascita. Un secondo pezzo del business è la produzione di acciaio vero e proprio con Abs, acciaieria che da sola fa circa 800 milioni di fatturato. «Ora io sto investendo in questa acciaieria 200 milioni di euro, non sono pochi - dice Benedetti - ma il contesto è questo. E poi mi servono tanti ingegneri, che non trovo. Anche nell'acciaieria che abbiamo in Croazia mi servono 400 ingegneri, vengono tutti in Croazia a portarseli via perché servono a tutta Europa. Escano dall'Università di Zagabria e già se li portano via. Diciamo che

in Italia c'è un ambiente poco friendly per l'industria, non dico niente di nuovo. Abbiamo impianti un po' dappertutto nel mondo eppure qui funziona così, devi fare un ampliamento e ti servono 12 mesi per le carte, hai bisogno di ingegneri e di lavoratori specializzati e l'alternanza scuola lavoro non va bene».

Nella sua acciaieria Abs, «che noi usiamo come palestra - spiega Benedetti - stiamo sviluppando un sistema di industria 4.0 per la siderurgia. L'abbiamo acquistata che stava fallendo. All'inizio ci "divertivamo" a provare tutte le nostre tecnologie, ma poi abbiamo capito che serviva anche ad altro. E cioè per compensare i momenti di calo del mercato. Perché se l'acciaio inizia ad andare male la siderurgia va giù subito, ma noi che facciamo anche impianti questo lo vediamo in ritardo, abbiamo circa due anni di inerzia. E quindi compensiamo».

In Abs, dice ancora, si sta facendo «la stessa cosa che stiamo sviluppando per Acciaierie Venete, abbiamo implementato i big data sulle linee del laminatoio, così è tutto automatizzato, l'impianto si autocorregge da solo» spiega Benedetti. Ma per sviluppare soluzioni come queste, lui lo ripete con ossessione, servono le persone. Nel suo gruppo c'è una Academy che collabora con centinaia di Università nel mondo, «e poi abbiamo fatto un asilo, una scuola pri-

maria, ora vogliono che facciamo anche la scuola media. L'abbiamo realizzato tutto ciò facendoci seguire da chi sa fare le scuole, cioè l'Istituto Pio X di Treviso. E pensi, i nostri bambini studiano anche la robotica». Ma non basta, non per quello che Danieli è abituato a costruire in giro per il mondo «abbiamo venduto tre nuovi sistemi, noi lo chiamiamo Mida (Minimill Danieli sono le cosiddette mini acciaierie compatte ndr.) negli Stati Uniti e altri tre in Cina. Poi abbiamo venduto un altro impianto in Algeria, altri 170 milioni di dollari di commessa, negli Stati Uniti altri 200 milioni di dollari di commessa. Ma noi per realizzare questi impianti abbiamo bisogno di creare quello che chiamo uno sfondamento della tecnologia. Per farlo ci servono dai tre ai cinque anni per provare una innovazione su una macchina».

Servono le persone che sanno fare e il tempo per provare. L'orizzonte sereno di cui parlava all'inizio. «Bisogna fare così, tra un po' la Polonia ci prende, e se succede della nostra economia che sarà? Non troviamo gli ingegneri, i nostri lavoratori vengono pagati di meno, ma a noi costano di più del resto mondo, dobbiamo tirare su un impianto e impazziamo con le carte. Noi forniamo il primo pezzo della catena di altissima qualità della subfornitura italiana. Ma lei lo sa che le Audi, le Bmw e le Volkswagen sono fatte tutte con pezzi italiani?».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

2,7
MILIARDI

È il fatturato della Danieli: 800 milioni producendo acciaio, il resto dagli impianti

200
MILIONI

È l'investimento negli impianti di produzione di acciaio di Abs, che fa capo al gruppo

Il personaggio



Gianpietro Benedetti
ad del gruppo Danieli



2



4



3

- 1 L'impianto della Danieli ad Avon in Sud Africa
- 2 Un'immagine del 1914, uno dei primi forni elettrici realizzati dalla Danieli
- 3 Un impianto del gruppo
- 4 Il sistema Corus, messo a punto dalla Danieli per l'alimentazione a gas dei forni di lavorazione dell'acciaio

Far carriera nelle law firm. Il livello gerarchico più affollato è quello degli «associate», gradino che si raggiunge sui 30 anni - La differenza maggiore avviene con il passaggio a socio equity

La scalata nei grandi studi legali da trainee a managing partner

Pagina a cura di
Elena Pasquini

Associate, counsel, partner. Junior, senior, special, managing. Ruoli prerogati-va degli studi legali e tax di grandi dimensioni, semplificati nei livelli gerarchici da commercialisti e consulenti del lavoro come anche nelle insegne domestiche di minor caratura.

Dalla crisi dei primi anni Duemila l'organigramma delle firm italiane di grandi dimensioni e internazionali si è arricchito di scaglioni intermedi. Un brillante neolaureato sui 26 anni può aspirare a diventare *trainee*, praticante, con compensi che nei grandi studi vanno dai 18mila euro nel primo anno fino ai 36mila lordi prima dell'esame di Stato. Cifre ben lontane da quelle censite nelle dichiarazioni presentate alla Cassa forense, che riflettono il gap con le piccole realtà locali di cui è costellata l'Italia.

Attorno ai 30 anni, con l'abilitazione in tasca, si passa ad essere *associate*. È la più ampia delle categorie dello studio - a ogni partner corrispondono da 5 a 25 associate - e nella fascia dei junior si percepisce una retribuzione sotto i 45mila euro. Se le performance sono positive, servono circa sei anni per passare da mid a senior associate con uno stipendio tra gli 80 e i 120mila euro, mentre si consolida la specializzazione in alcune materie e nel lavoro dentro team multidisciplinari e cross-border, oltre alla capacità di

gestire situazioni complesse, tempi e stress.

Un gradino più in alto ci sono i *counsel*, connotati da elevata competenza e capacità di condividere mandati con i colleghi, ma senza un portafoglio clienti importante e consolidato che avalli la partnership. Ci sono, poi, gli *of counsel* e i *general counsel* (si veda la scheda a fianco).

La cesura maggiore tra i ruoli si percepisce nel passaggio all'*equity*. Se infatti il *salary partner* è uno stipendiato che riceve premialità, il *partner equity* è in ogni aspetto responsabile del buon andamento della firm. A partire dalla retribuzione, dipendente dalla quota di partecipazione detenuta (chiude la partita Iva) e liquidata attraverso anticipi mensili e conguagli (di solito) annuali e conseguenti all'approvazione del bilancio. Responsabili delle *practice area* e dei team di lavoro, questi partner gestiscono e sviluppano i clienti, devono raggiungere obiettivi di fatturato e di origination, contribuiscono alla reputazione dello studio.

Figura apicale è quella del *managing partner*, uno dei soci equity che al business affianca compiti gestionali. Un "direttore generale" che dedica dal 30 al 40% del suo tempo nei rapporti istituzionali e con i soci, ad alcuni aspetti amministrativi e di rappresentanza, per cui tratta una retribuzione ad hoc.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



LA DINAMICA RETRIBUTIVA

In un grande studio un praticante va da 18mila a 36 mila euro lordi e come senior associate arriva a 120mila euro

GLI ALTRI RUOLI

Of counsel

È consulente in aree per le quali lo studio non è strutturato. Con una seniority piuttosto alta, a volte definito special counsel, ha autonomia e flessibilità (a volte mantiene il proprio business autonomo ed è socio in altri studi). La remunerazione è variabile.

General counsel

Consueto negli studi americani, segue dall'Interno la compliance dello studio (deontologia, anticoncorrenza, market abuse, sicurezza sul lavoro). Ha un fisso mensile e un bonus discrezionale.



La piramide professionale



L'intervista *Marco Ponti*

“È vero, l'ho avversata e gli altri tecnici li ho scelti tutti io”

Il capo del team: i miei non sono pregiudizi ma i dati che avevo sconsigliavano l'opera

PAOLO GRISERI, TORINO

Professor Ponti, come mai cinque tecnici su sei della Commissione che valuta la Torino-Lione sono No Tav?

«Io non sono pregiudizialmente No Tav, dovrete smetterla di scrivere questo».

Ha scritto molti libri di questo tenore.

«Io sono un tecnico, ho un atteggiamento scientifico. Quando ho scritto quei libri i dati che avevo in mano dicevano che l'opera non era conveniente».

In ogni caso con 5 No Tav su sei componenti la Commissione è un po' sbilanciata, non trova?

«Noi non siamo una commissione. Siamo stati nominati singolarmente».

Come mai tutti della sua società Trt o suoi collaboratori?

«Il ministro Toninelli mi ha detto: "Voglio i migliori tecnici delle analisi costi-benefici. Lei, che ha una vasta esperienza e una riconosciuta professionalità, trovi le persone all'altezza"».

Dunque gli altri 4 tecnici li ha scelti lei?

«Li ho scelti io. Ho detto: "Ministro, hanno una solida esperienza e con loro mi sento tranquillo di fare un buon lavoro"».

Ma la pensano tutti come lei...

«Ecco l'errore: non la pensano, constatano. Sulla base dei numeri. Se lei è malato e va a farsi visitare da cinque medici, tutti e cinque le diranno che lei è malato. Sono affetti da pregiudizio? No, sono dei professionisti e dicono la stessa cosa perché lei è effettivamente malato. I dati sulla Torino-Lione che avevamo prima di questa analisi costi-benefici erano effettivamente tragici. Se mi fossi

presentato con quei dati a chiedere un finanziamento alla Banca

Mondiale, dove ho lavorato, mi avrebbero licenziato».

Invece l'Unione Europea ha concesso il finanziamento alla Torino-Lione.

«Ho lavorato a lungo anche con l'Unione europea. Lì si tiene conto degli equilibri politici tra Paesi».

E adesso avete altri dati?

«Adesso abbiamo dati diversi».

Dunque cambierete idea?

«Noi non abbiamo preconcetti. Se i dati mi dicono che l'opera è economicamente conveniente, io sono pronto a diventare Sì Tav domattina».

E i nuovi dati lo dicono?

«Non parlo dei risultati del lavoro che stiamo facendo e stiamo per concludere».

Che cosa vuol dire che i dati

sono diversi?

«Vuol dire che sono qualitativamente migliori e ci consentono di compiere un'analisi molto più approfondita».

Terrete conto anche dei costi dell'abbandono dell'opera?

«Certo. Lo abbiamo fatto anche nel lavoro sul Terzo Valico. Che peraltro era già stato realizzato al 35 per cento mentre la Torino-Lione è solo all'11».

E come incide la scelta dell'Ue di aumentare il finanziamento?

«Non incide. Noi facciamo un'analisi di sostenibilità economica, non finanziaria. Noi diciamo se un progetto è conveniente, non entriamo nella discussione su chi lo paga».

Come mai tutte le analisi

costi-benefici precedenti sulla Tav sono state positive?

«Tutte le analisi in realtà sono una,

quella del 2011. E, come noi documentammo, sovrastimava i benefici e sottostimava i costi».

Adesso con nuovi tecnici cambierà il giudizio?

«Guardi anche alcuni dei miei attuali collaboratori hanno partecipato a quelle analisi. Noi rappresentiamo la continuità con la gestione Delrio».

La continuità?

«Certo. Delrio aveva cominciato teorizzando l'analisi costi-benefici. Poi se n'è andato lasciando 132 miliardi di opere senza analisi».

Comunque, non è normale che 5 tecnici su sei abbiano a che fare con la Trt, la società che ha fondato lei.

«Quella società ci ha rimesso. Per le mie posizioni, sono più le commesse che abbiamo perso dalle ferrovie...».

Le ha recuperate dalle autostrade?

«Le autostrade mi hanno querelato».

Ma lei giudica più conveniente l'investimento nelle strade rispetto a quello nelle ferrovie.

«La ferrovia costa ogni anno 8 miliardi allo Stato. Le strade generano un flusso positivo di cassa di 40 miliardi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

“

Se lei è malato e va a farsi visitare da cinque medici, tutti e cinque le diranno che è malato. Hanno un pregiudizio? No, dicono la stessa cosa perché lei in effetti è malato

È stato Toninelli a dirmi di scegliere i membri. E io l'ho fatto, perché con loro mi sento tranquillo. Se i nuovi dati ci faranno cambiare idea lo faremo senza preconcetti

”



Esperto di trasporti

Il professor Marco Ponti, 67 anni, docente di Economia applicata al Politecnico di Milano



La polemica sulla Torino-Lione

“La commissione Tav una presa in giro”

La rabbia del fronte del Sì dopo la rivelazione che cinque componenti su sei in passato si erano espressi contro gli industriali: «A saperlo non saremmo andati da Conte». Chiamparino: dal governo nessuna trasparenza

STEFANO PAROLA
SARA STRIPPOLI, TORINO

I Sì Tav si sentono presi in giro. «Non solo sono preoccupato per il futuro dell'opera, ma sono pure arrabbiato», si sfoga Corrado Alberto, presidente dell'Associazione piccole imprese Torino e coordinatore delle 33 associazioni di categoria che in questi mesi si stanno battendo in favore della linea ad alta velocità per Lione. Da tempo gli imprenditori del “Sì” si sentono dire che il futuro dell'opera è legato a ciò che stabilirà lo studio costi-benefici. Ma cinque dei sei esperti che devono redigerlo sono schierati da tempo per il No alla Tav, come ha rivelato ieri *Repubblica* citando il dossier del gruppo Pd alla Camera.

La ricerca, condotta dal capogruppo Graziano Delrio e dal deputato piemontese Davide Gariglio, elenca nel dettaglio gli atteggiamenti assai poco *super partes* dei cinque professori coordinati da Marco Ponti. Un fatto che irri-

ta il fronte “Sì Tav”: «Col senno di poi era meglio non andare neanche a parlare con il premier Conte a Roma. Siamo stati ricevuti solo per essere presi in giro. Era meglio non perdere tempo», dice Corrado Alberto. Dario Gallina, presidente dell'Unione industriale di Torino, è solo un po' più cauto: «Sin dall'inizio abbiamo denunciato che quella commissione, per come è stata costituita dal ministero, non era pluralistica. Ora esce fuori che quelle persone si sono già espresse contro la Tav in passato. Non credo ci sia molto altro da dire, se non che questa commissione serve non solo per ritardare la realizzazione dell'opera, ma pure per bloccarla del tutto».

Il presidente del Piemonte Sergio Chiamparino, in prima fila nella battaglia perché la Torino-Lione non sia bloccata, invita per l'ennesima volta il governo a fare le sue scelte: «Smettano di menare il can per l'aia – commenta – L'articolo di *Repubblica* conferma, se ancora ce ne fosse bisogno, l'atteggiamento pregiudizial-

mente negativo del governo nei confronti dell'opera. Al tempo stesso dimostra la scarsissima trasparenza delle scelte dell'esecutivo». Le sette “madamine” organizzatrici della piazza del 10 novembre, con 40 mila persone in piazza Castello a Torino che chiedevano politiche di sviluppo, preferiscono rinviare i commenti al momento in cui arriveranno i risultati del dossier annunciato dal governo: «Come cittadine aspettiamo l'esito della valutazione costi-benefici». Ma sulla pagina facebook dell'iniziativa (“Sì, Torino va avanti”) i commenti sono sardonici: «Una cosa gravissima, che va denunciata e osteggiata».

Indignato è pure Mino Giachino, ex sottosegretario ai Trasporti e promotore della petizione Sì Tav che su Change.org ha ottenuto oltre 106mila adesioni: «Se la scombiccherata analisi costi-benefici di Toninelli dirà no alla Torino-Lione scenderemo in piazza in tutte le città, chiederemo ai sindacati di proclamare uno sciopero generale e a Salvini di provocare una crisi di governo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Su Repubblica

La partita truccata della Tav nella commissione Toninelli 5 membri su 6 erano per il no

La commissione presieduta da chi era contrario... (testo ridotto)

Il dossier sulla squadra di esperti Su *Repubblica* di ieri le dichiarazioni pregresse e contrarie alla Tav di cinque dei sei membri della commissione



Off Shore

ELEZIONI UE, I CONFLITTI D'INTERESSE DEI COMMISSARI

a cura di Ivo Caizzi
icaizzi@corriere.it

Sta creando dubbi e polemiche la sorprendente decisione, fatta annunciare dal presidente della Commissione europea, l'europopolare lussemburghese Jean-Claude Juncker, di non chiedere più di mettersi in aspettativa ai commissari intenzionati a candidarsi alle elezioni europee del maggio prossimo. Il caso è emerso perché il primo vicepresidente dell'istituzione di Bruxelles, l'olandese Frans Timmermans (nella foto), è stato nominato dagli eurosocialisti loro candidato a succedere a Juncker in opposizione all'europopolare tedesco Manfred Weber. In caso di conferma alle elezioni dei numeri per mantenere la tradizionale maggioranza tra popolari e socialisti, Timmermans e Weber, che sono in lista per il voto europeo, potrebbero spartirsi le presidenze della Commissione europea e dell'Europarlamento.

Il problema è che la Commissione è un organo tecnico, istituzionalmente indipendente dai governi e dai partiti. Da tanti anni viene criticata per-

ché la consuetudine di far designare i commissari dai premier nazionali ha finito per imbottirla di politici (e loro boiardi di fiducia), ridimensionandone non solo l'indipendenza, ma anche la credibilità. Chi si candidava alle elezioni, però, almeno si metteva in aspettativa per evitare logici conflitti d'interessi.

Juncker, dal suo insediamento, ha manifestato l'intenzione di attribuire un ruolo politico alla sua istituzione. E lo ha dimostrato con pesanti interferenze in sintonia con la Germania e altri Paesi nordici a guida europopolare (da contro il premier di sinistra Alexis Tsipras in un referendum in Grecia fino alle dure critiche sulla manovra del governo M5S-Lega, prima che fosse presentata a Bruxelles). Ma non si pensava potesse arrivare ad eliminare l'aspettativa per i com-

missari in campagna elettorale, che non si annunciano pochi (visto che il loro mandato scade l'anno prossimo).

Il commissario Ue francese Pierre Moscovici ha giustificato i suoi continui attacchi al vicepremier leghista Matteo Salvini dicendo che provenivano da uno dei suoi due «emisferi del cervello»: quello del politico socialista nemico dell'estrema destra (mentre l'altro garantirebbe la sua indipendenza di commissario). Juncker ha fatto rassicurare che i commissari in corsa per le europee manterranno come «priorità» il loro ruolo istituzionale e faranno campagna elettorale solo in modo secondario.

Ma una ulteriore perdita di credibilità della Commissione europea (e dei governi Ue, se consentissero questa novità) appare sicura.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Risorse Ue 2014-20, i ritardi nazionali frenano la spesa

FONDI STRAORDINARI

Nell'Fsc impegni fermi al 20% dei programmi, strutturali al 58 per cento

Carmine Fotina

La spesa dei fondi straordinari 2014-2020? La vera sorpresa è il ritardo delle risorse nazionali, concentrate nel Fondo per lo sviluppo e la coesione (Fsc). È uno dei temi centrali dell'ottava edizione dello studio dedicato alle politiche di coesione dall'Ifel, la Fondazione per la finanza e l'economia locale dell'Anci.

Per l'Fsc il livello di impegni sulla dotazione è del 20%, contro il 58% dei fondi strutturali (Fesr più Fse). La differenza? Secondo l'Ifel incide il disimpegno automatico delle risorse in caso di ritardata spesa, un vincolo che esiste per i fondi Ue ma non per l'Fsc. Qualche altro numero aiuta a fotografare il problema. Al 30 giugno 2018, a fronte di risorse programmate per 32 miliardi, i pagamenti erano fermi a 355 milioni (1,1%). Particolarmente significativa la situazione dei Patti per lo sviluppo lanciati dal precedente governo con il cosiddetto "Masterplan" per il Sud. Si tratta, tra i capitoli dell'Fsc, di quello più indietro: 1,2% di pagamenti e 4,4% di impegni su un budget di 14,3 miliardi. Lo studio "censisce" poi i progetti finanziati a livello di Comuni. Questi pesano per il 41% in termini di numero (1.462) e per il 27% sul costo (3 miliardi). Sono interessate 668 amministrazioni, pari all'8,4% dei comuni.

Passando invece alla spesa dei fondi Ue, le elaborazioni aggiornate alla fine di ottobre ci vedono al 12,5% contro una media Ue del 18,8 per cento. In termini di impegni sulle risorse programmate, invece, siamo al 54,2% contro il 61,4% europeo. An-

che in questo caso c'è una fotografia a livello comunale. Per quanto riguarda il Fesr (Fondo sviluppo regionale) siamo al 4,8% in termini di iniziative (1.525 su 31.891 totali) e al 13,4% in termini di costo (1,5 miliardi su 11). Invece per il Fondo sociale europeo (Fse) il "peso" scende allo 0,9% per numero di progetti (1.254) e al 5,3% per il costo (1,1 miliardi).

Lo studio Ifel arriva in contemporanea all'evento di presentazione del dossier "Trent'anni di politiche Ue per le aree depresse: l'impatto della coesione" redatto dall'Uvi, l'Ufficio valutazione impatto del Senato. Dal dossier emerge l'impatto limitato della politica di coesione sulla crescita in Italia, a causa tra l'altro dei limiti della nostra qualità istituzionale. Durante il convegno di presentazione, Antonio Caponetto - Dg dell'Agenzia per la coesione - ha sottolineato che il rischio di disimpegno per l'Italia dei fondi Ue a fine 2018 si sarebbe notevolmente ridotto: un centinaio di milioni rispetto ai 700 che erano stati indicati ad ottobre.

RIPRODUZIONE RISERVATA

I NUMERI CHIAVE

32 miliardi

Sviluppo e coesione

Sui 32 miliardi di programmazione, la spesa a fine giugno è ferma a 355 milioni, quindi all'1%. Pesa il ritardo dei cofinanziamenti nazionali

668 enti

L'8,4% dei Comuni

È la platea interessata dai progetti del Masterplan per il Sud, avviato dal precedente governo



Il corsivo del giorno

di **Marco Demarco**



UN POST DEL RETTORE ACCENDE NAPOLI MA È SOLO UNA FAKE NEWS

Dopo il politichese, il sinistrese o il gentese, ecco il fakese: il linguaggio delle fake news e dell'inganno al tempo della persuasione digitale. E poiché l'inganno è un problema morale e non logico, riconoscerne un testo sarà sempre più difficile. Il faker non scivola sulla coerenza interna ai fatti, piuttosto manipola il contesto. Per queste ragioni, probabilmente non sapremo mai chi, ieri su Facebook, si è preso la briga di attribuire a Gaetano Manfredi, rettore della Federico II di Napoli, un post molto cliccato sulla mancata apertura, all'ombra del Vesuvio, di una sede distaccata della Normale. Sul perché lo abbia fatto, invece, una pista da seguire forse c'è. Il faker in questione non è un perfezionista della sintassi e questo poteva far scattare qualche sospetto tra chi ancora ha in considerazione il sistema universitario italiano, ma non ricorre mai né a esagerazioni polemiche né a difemismi. Semplicemente, fa dire a Manfredi che il sindaco leghista di Pisa, principale difensore del «brand» Normale, è espressione della mediocrità culturale dei tempi. E si rammarica per il pregiudizio anti-meridionale che ha preso anche gli studenti pisani. Tanto gli basta per appiccare il fuoco sui social. Preoccupato dai possibili effetti sulla Scuola di alta formazione che comunque si aprirà a Napoli, anche senza la Normale, il vero Manfredi si è quindi affrettato a denunciare tutto alla polizia postale. Sul perché del finto post, la pista è questa. Il faker parla di «assordante silenzio» dei parlamentari campani della maggioranza e del sindaco di Napoli. Avrebbe voluto sentire la loro indignazione in difesa della dignità meridionale, ed è possibile che si sia inventato tutto per stanarli. Ma è inquietante che per compensare un deficit di rappresentanza si debba ricorrere a un falso d'autore.

[@mdemarco55](#)





Roberto Esposito
filosofo, insegna
Filosofia teoretica
alla Scuola Normale
Superiore di Pisa
Il suo ultimo libro è
"Termini della politica"
(Mimesis, 2018)

L'Università

PER LA NORMALE SERVE UNA RETE

Roberto Esposito

Pisa è salva" – dichiara, giubilante, su Facebook il sindaco leghista di Pisa, Michele Conti insieme al deputato leghista Edoardo Ziello. Il marchio della Scuola Normale non va "al Sud" – come definisce la città di Napoli. Così si è concluso il tentativo, fortemente voluto dal direttore della Normale, Vincenzo Barone e dal rettore della Federico II di Napoli (e presidente della conferenza dei rettori), Gaetano Manfredi. Napoli avrà i finanziamenti promessi per la costruzione del proprio Centro di eccellenza, ma senza potere adoperare, neanche per i tre anni di avvio, il nome della Scuola pisana. Perciò, prosegue il sindaco, i napoletani devono ringraziare la Lega per i 50 milioni ricevuti dal governo. Ma Pisa è salva. Altrimenti, "prima prendevano il simbolo e poi ci facevano concorrenza" (traggo queste espressioni, di alto profilo istituzionale, da una intervista del sindaco al *Mattino* di Napoli).

Intendiamoci. La vicenda che si è chiusa con questo esito al Miur, al cospetto dei due rettori e del suddetto sindaco, è partita male ed è stata gestita in maniera inadeguata, sia a Pisa che a Napoli. Molte delle riserve degli studenti e di diversi professori della Scuola sono condivisibili. Oltre a una comunicazione insufficiente rispetto al rilievo del progetto, è mancata la necessaria chiarezza sulle sue modalità e sui suoi obiettivi. Restava, per esempio, piuttosto indeterminato, dopo il triennio di sperimentazione, il rapporto tra il nuovo Istituto superiore, l'Università di Napoli e la Scuola Normale. Così come sembravano davvero pochi tre anni per colmare lo scarto tra un Ateneo pur importante come la Federico II di Napoli, e una Scuola che in più di duecento anni ha acquistato un prestigio e uno standard qualitativo apprezzati in tutto il mondo. Non è dunque per nulla strano che allievi e professori della Normale chiedessero precise

“
Alla base del progetto per Pisa e Napoli c'era l'idea di Scuole di alta formazione con livello e obiettivi comuni

”
garanzie prima di avviare un'operazione ambiziosa, ma non priva di rischi.

Tuttavia va detto che l'idea generale che sosteneva il progetto, già avanzata dall'Istituto italiano di Scienze umane, poi incorporato nella Scuola Normale (che infatti aveva una sede a Napoli, affrettatamente chiusa), non era priva di ragioni. Si trattava di costruire una rete di Scuole di alta formazione con livello culturale e obiettivi comuni, simile a quella del sistema normalista francese. In un Paese come il nostro, da sempre privo di un luogo destinato alla formazione della classe dirigente, questa rete di competenze, collegate in una visione collettiva, avrebbe potuto svolgere un ruolo di rilievo. Oltre a contribuire, almeno sul piano culturale, a superare il *gap* sempre più sensibile tra il Centro-Nord e il Meridione. Certo anche l'istituzione, come quella adesso prevista a Napoli, di una Scuola superiore meridionale, ha un valore positivo. Ma non è la stessa cosa. L'idea che ogni Università si crei il proprio Centro di eccellenza perde proprio quell'orizzonte comune che dava respiro al progetto iniziale.

Naturalmente chi è entusiasta di questa frammentazione, destinata a mantenere intatto il differenziale precedente tra Nord e Sud, è la Lega, che può raddoppiare il proprio sovranismo su scala cittadina. Mettendo così fine alla commedia della propria recente conversione a partito nazionale. Tutto ciò proprio sul quel terreno della formazione su cui si potrebbe scommettere con maggior forza sulla riunificazione del Paese. Ma di questo cosa importa a Salvini e ai suoi? Non vorremmo però che, dopo aver cancellato la parola Nord dalle proprie bandiere, la Lega volesse ripristinare il linguaggio delle antiche Repubbliche marinare.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



La società

di Fabio Savelli

Cercavano su LinkedIn l'autista per quella tratta Così funziona Flixbus

Aziende-partner in associazione temporanea d'impresa. Autisti assunti da altri, non da Flixbus. E una piattaforma che ha portato il trasporto su gomma alla portata di tutti, soprattutto di studenti e famiglie con tempo a disposizione e pochi soldi da parte. Ciò che è successo rischia però di mettere in discussione il modello Flixbus — la piattaforma tedesca che opera in Italia da oltre tre anni — che ha messo in vendita online i biglietti per la tratta Genova-Düsseldorf. Fonti vicine all'azienda ieri hanno confermato che si tratta di un mezzo di Stav Autolinee, azienda di autotrasporto con sede a Vigevano (Pavia), che lavora in proprio nell'hinterland milanese e con Flixbus per alcune destinazioni a lunga percorrenza. Un mese fa sul social network LinkedIn è comparso, vuole il caso, un annuncio di Stav per la ricerca di «un'autista a chiamata per servizio bus a lunga percorrenza per la linea notturna Genova-

Düsseldorf con patente D». Proprio la tratta in questione. Non sappiamo se il candidato è stato trovato e se era uno dei due conducenti che si sono alternati al volante sull'autobus che ha perso il controllo. Poteva finire persino peggio se quel muro metallico, alto quasi quattro metri, avesse ceduto di schianto aprendo la strada alla scarpata che conduce dritto al fiume Sihl. È certo che l'incidente è avvenuto in un punto critico dell'autostrada, all'altezza di una deviazione a destra su una strada secondaria su cui si immette la A3. Alle 4,15 di notte, con una visibilità scarsa e alla guida un conducente che probabilmente non conosceva bene quel tracciato.

L'azienda tedesca ha un modello unico nel suo genere. Ha un solo autobus in dotazione necessario all'iscrizione al registro elettronico delle imprese. Non ha autisti assunti, ma una sessantina di dipendenti con funzioni amministrative e commerciali nella sede di Milano. Collabora con oltre 60

«padroncini» in tutta Italia, ditte di autotrasporto spesso a conduzione familiare o realtà più strutturate che rischiavano di andare fuori mercato per i prezzi iper-competitivi di Flixbus che reclamizza anche viaggi ad 1 euro sulla Roma-Milano. Opera con la formula dell'associazione temporanea d'impresa tramite contratti di collaborazione. Incassa il 30% delle vendite decidendo le strategie sulle rotte in cambio degli investimenti in marketing, mentre i partner guadagnano l'altro 70% ma si accollano il rischio d'impresa (manutenzione, costo del lavoro, deposito, logistica, tasse in regime di esclusiva). Questo

modello è stato fortemente osteggiato dall'associazione di categoria di Confindustria che ha parlato di «dumping» e «concorrenza sleale» e contrastato da alcuni emendamenti nella passata legislatura mai tradotti in legge.

L'impostazione attuale si

regge su una circolare del ministero dei Trasporti del 2015 secondo la quale «l'idoneità a svolgere il servizio va verificata in capo all'associazione nel suo complesso, essendo irrilevante il contributo della singola impresa all'erogazione del trasporto». Grazie a questa lettura il dicastero dei Trasporti ha conferito a Flixbus le concessioni per lavorare. Un'interrogazione parlamentare l'anno scorso, dei deputati Francesco Cariello e Giuseppe L'Abbate (M5S), poneva l'accento sul fatto che l'azienda tedesca starebbe «destabilizzando il mercato praticando prezzi sottocosto pagati da autisti e imprese partner locali, su cui ricade il rischio d'impresa».

È una tesi che non trova grandi sponsor nell'attuale esecutivo. Il prezzo del biglietto viene invece versato su conti correnti intestati alla società tedesca (la controllante FlixBus Mobility GmbH) che controlla la filiale tricolore. L'Iva viene versata all'erario tedesco. Sfuggendo a quello italiano.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'azienda

● Flixbus è una società di bus extraurbani che effettua servizi di trasporto low cost in Europa e anche nel sud-ovest degli Stati Uniti

● È stata fondata nel 2011 a Monaco di Baviera da Daniel Krauss, Jochen Engert e André Schwämmlein



Su Corriere.it

Leggi tutte le notizie, guarda le foto e i video dall'Italia e dal mondo sul nostro sito www.corriere.it

Il modello

In Italia non ha mezzi di sua proprietà ma stipula accordi con 60 ditte sul territorio



I numeri**10****Milioni**

Le persone trasportate da Flixbus in Italia da quando la società ha avviato le sue operazioni (luglio 2015)

300**Mila**

I collegamenti giornalieri di Flixbus in 28 Paesi e oltre 2.000 città (300 in Italia)

1.500**Posti di lavoro**

Quanti ne ha creati Flixbus in Italia. Il numero tiene conto dei dipendenti dell'azienda internazionale e dell'indotto

100**Milioni**

I passeggeri globali di Flixbus dal 2013 al 2017. L'anno passato ha visto il dato record di 40 milioni di clienti

Economia

Farmacie, riparte lo scontro
le grandi catene nel mirino
ANGELO LUPOLI - pagina 24

Il caso

Farmacie, riparte lo scontro a rischio le grandi catene

ANGELO LUPOLI, ROMA

In Parlamento si riaccende la battaglia contro l'apertura alle società di capitale che mettono assieme la gestione di molti punti vendita. Stavolta la lobby dei piccoli farmacisti ha trovato sponda nei 55 e nella ministra Grillo

Chi vincerà la battaglia delle farmacie: i 18 mila titolari privati o le grandi catene già in campo con acquisizioni e accorpamenti? E' bastato un emendamento alla legge di Bilancio di Giorgio Trizzino, medico palermitano eletto con i 5 Stelle, per scatenare un putiferio. La proposta di modifica è stata giudicata inammissibile e bloccata nel giro di 24 ore, ma subito ripresentata al Senato. L'allarme resta acceso perché l'effetto di quelle poche righe è dirimpante: impedisce alle società di capitali di avere la maggioranza di una farmacia lasciando questa possibilità solo ai laureati iscritti all'albo. Quindi porta chiusa ai gruppi che stanno lavorando per creare anche in Italia catene di vendita. E l'obbligo per loro di cedere ai farmacisti le quote di controllo. Una linea sposata in toto dalla ministra della Sanità, Giulia Grillo al grido di mettiamo «un argine al rischio di strapotere delle società di capitale internazionali».

Una svolta così netta ha fatto immediatamente scendere in campo le società che stanno investendo nell'acquisizione delle farmacie: i soci fondatori di Hippocrates, Davide Tavaniello e Rodolfo Guarino, il ceo di Admenta Italia, Domenico Laporta, e il ceo di Dr. Max, Paolo Venturi hanno scritto al presidente del Consiglio, Giuseppe Conte, e ai vice premier: così mettete a rischio 1.500 posti di lavoro e 300 attività che perderebbero fatturato per circa 500 milioni con conseguenti danni per l'erario.

I farmacisti titolari, però non ci stanno: «E' stata una scelta della maggioranza, in piena autonomia, non abbiamo fatto lobby - spiega Marco Cossolo, presidente di Fe-



Stefano Pessina
ceo di Walgreens
Boots Alliance



Marco Cossolo
presidente
Federfarma

Il bancone di una farmacia. In Italia ci sono circa 23 mila tra farmacie, parafarmacie e corner nella Gdo

Inumeri

LE FARMACIE IN ITALIA
RICAVI E PUNTI VENDITA PER TIPOLOGIE

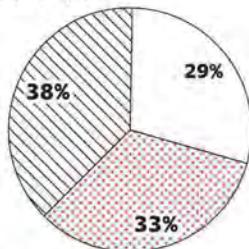
NORD CENTRO SUD



FARMACIE

18.447

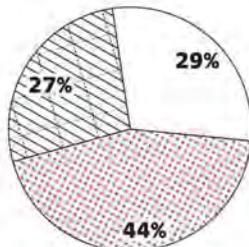
1,4 mln €



PARAFARMACIE

4.346

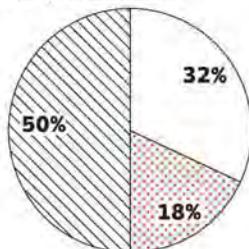
180 mila €



CORNER GDO

360 (13 GRUPPI)

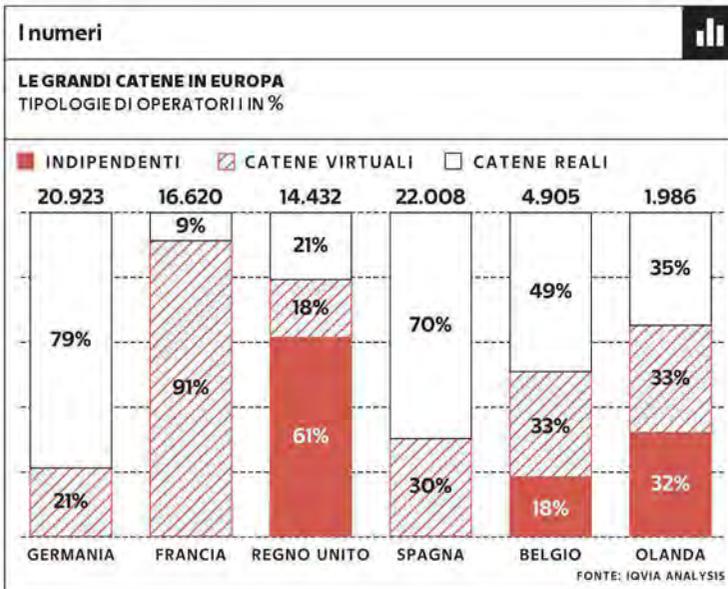
1,9 mln €



derfarma - le farmacie hanno bisogno di un'iniezione di capitale ed è giusto che si dia spazio alle società per azioni. Ma la maggioranza delle quote deve essere in mano ai farmacisti. Altrimenti sarebbe un'anomalia, in qualsiasi società professionale, dagli avvocati agli ingegneri, è necessaria la presenza di uno o più titolari appartenenti alla professione».

Il fronte è quindi di nuovo aperto: da una parte le società che investono nelle catene e la grande distribuzione (sia pur con posizioni distinte) e dall'altra i farmacisti privati.

Le catene, all'indomani dell'approvazione del ddl Concorrenza, si sono mosse in ordine sparso accelerando i piani di espansione che avevano messo in piedi già da qualche anno. Admenta Italia, con il marchio Lloyds Farmacia o Farmacia Comunale, al momento ha 170 farmacie e una trentina di parafarmacie (con il marchio Iperfarma), concentrate prevalentemente al Nord. Il gruppo, che fa capo all'americana McKesson, è entrato in Italia nel '99 comprando la maggioranza della società che gestiva le farmacie comunali di Bologna e di lì è cresciuto. I ceo-polacchi di Dr Max, ormai presente in cinque Paesi con 1.300 rivendite, nel da noi hanno una dozzina di farmacie e vogliono continuare l'espansione. L'italiana Hippocrates ha 15 punti vendita e sta procedendo con la campagna acquisti concentrandosi sulle farmacie del centro nord con un fatturato intorno ai due milioni di euro. L'obiettivo è posizionarsi sulla fascia premium anche se sempre con un occhio al prezzo così come la maggior parte della concorrenza. E anche Farmacrimi, di cui scriviamo a



I numeri

250

MILIONI DI EURO

Il governo ha varato il Piano Nazionale Invasi sbloccando così uno stanziamento da 250 milioni per opere rapidamente cantierabili nel settore idrico. Ciò darà il via libera all'apertura dei cantieri relativi a 30 opere, tra le quali una nuova diga in Molise e interventi sulle dighe del Lisca in Sardegna e di Lentini in Sicilia

lato, punta tutto sulla crescita.

Un discorso a parte merita Walgreens Boots Alliance, leader globale della distribuzione dei prodotti per la salute e il benessere, che è entrata sul mercato domestico con i piedi di piombo pur essendo la maggioranza in mano agli italiani Stefano Pessina e Ornella Barra. Pessina ha preferito non coinvolgere, per il momento la holding, e ha fatto un investimento personale con sette farmacie provenienti dal fallimento Essere e Benessere e con altre due a Milano dove è comparso per la prima volta il marchio Boots.

«Comprare una farmacia è un processo lungo - spiega Alessandro Santoro, direttore di Pharmacy Scanner, che segue da vicino l'evoluzione del mercato - bisogna individuarla e avviare la due diligence prima di procedere all'acquisto. Per questo motivo chi compra cerca spesso società fallite su cui il tribunale ha già fatto il lavoro di indagine. D'altra parte possono essere queste le operazioni più redditizie visto che si investe poco e si può ottenere un buon ritorno

dopo il risanamento».

La redditività dipende in gran parte dai farmaci da banco, da quelli senza prescrizione e dalla fascia C, completamente a carico del cittadino. La fascia C è riservata alle farmacie mentre le parafarmacie devono accontentarsi sui farmaci da banco. Ma anche su questa suddivisione potrebbe aprirsi uno scontro perché se venissero cambiate le regole sulla distribuzione si sposterebbero miliardi. Ma Cossolo è categorico: «È palla colossale, cancellare in un colpo il 60% del fatturato significa ammazzarle e danneggiare il cittadino: non ci sarebbe più interesse a gestire una farmacia in un piccolo centro quando diventerebbe più conveniente aprire una parafarmacia in una grande città».

Come cambierà il settore si scoprirà solo nei prossimi mesi, ma certo è che un fatturato di 11,4 miliardi, per l'87% concentrato nelle farmacie (grande distribuzione e parafarmacie hanno una quota del 6% circa ciascuna), fa gola a molti.



© RIPRODUZIONE RISERVATA



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



IL PUNTO LE FARMACIE E LA NON VOGLIA DI CONCORRENZA CHE CI DANNEGGIA



di **Daniele Manca**

La concorrenza è il carburante migliore, assieme alla fiducia, per

far andare il motore dell'economia. Già Francesco Giavazzi aveva notato come nel contratto di governo che ha portato alla maggioranza tra 5 Stelle e Lega la parola concorrenza fosse presente solo tre volte. E in due casi annunciando provvedimenti che si prefiggevano di limitarla. Le vicende dell'Antitrust, l'autorità posta a garanzia del mercato ancora senza presidente dopo l'addio di Giovanni Pitruzzella il primo ottobre, mostrano la scarsa attenzione della politica a una tematica così importante e decisiva. La diffidenza della maggioranza rispetto agli accordi di libero scambio internazionali ne è un ulteriore conferma. Non solo. Ci sono piccoli indizi che denotano l'insufficiente riflessione. La vicenda delle farmacie è emblematica. Nell'agosto del 2017, sotto la spinta proprio dell'Antitrust, era stato approvato con fatica il provvedimento sulla concorrenza. Pur mantenendo i principi che garantivano la copertura territoriale e degli utenti,

e la presenza obbligata di un farmacista ad occuparsi della vendita dei medicinali, veniva abolito il divieto alle società di capitali di essere proprietarie degli esercizi commerciali. Anche il tetto al numero di farmacie possedute veniva a cadere. Peccato che ai primi di dicembre sia stato proposto un subemendamento in Finanziaria che imponeva lo scioglimento delle società proprietarie di farmacie non costituite da almeno il 51% da farmacisti. La misura è stata prima espunta e poi riproposta venerdì scorso sulla scia dell'intenzione del ministro della Salute Silvia Grillo di andare avanti. Tutto questo la dice lunga su come viene vista la concorrenza da governo e maggioranza. E per di più in un tira e molla che, oltre a danneggiare la concorrenza, alimenta l'incertezza. Che è la nemica peggiore della fiducia.

Ps: che fine hanno fatto i proclami sulle chiusure domenicali e quanta incertezza ulteriore hanno creato?

@daniele_manca

© RIPRODUZIONE RISERVATA

